



ÚNETE A EDGEBOUND

Consultor de ventas

Actividades y Responsabilidades

El Consultor de Ventas de Edgebound se centrará en vender nuestros servicios de comercio digital, abarcando todo el ciclo de vida de las ventas, desde la calificación de oportunidades, la búsqueda de ventas, la estrategia de cierre y la ejecución hasta la gestión de la cuenta. El consultor de ventas, constituirá y mantendrá relaciones sólidas con los clientes con el fin de comprender sus necesidades y mostrar el valor que las soluciones de Edgebound agregan a sus negocios.

- Desarrollar y ejecutar estrategias de prospección, seguimiento y cierre de venta por los diferentes canales físicos y digitales.
- Preparar toda la documentación necesaria para la gestión comercial, propuestas técnicas y económicas, presentaciones, material comercial, CRM.
- Realizar atención posventa, incluyendo gestión de cobranza.

Requisitos

- Lic. Administración de Empresas, Relaciones Públicas (afín)
- Necesitas experiencia mínima de 2 años
- Venta de plataformas tecnológicas de a e-Commerce (deseable)
- Manejo de Google Workspace y Office
- Conocimiento en Excel
- Conocimientos en Marketing Digital
- Estudio de mercado
- Inglés avanzado

Sueldo: Entre 21,000.00 y 30,000.00

Prestaciones:

- De ley

Tipo de contrato: Indeterminado

Giro: Consultoría y Servicios profesionales

Ubicación: Ciudad de México

Favor de enviar correo, en el asunto el nombre de la vacante y CV adjunto a
rh@edgebound.com